Fidélisation, mode d'emploi.

La fidélisation des installateurs par Courant

Après soixante ans d'innovation et de production française, Courant lance une opération de fidélisation, PassCourant. Elle s'adresse à tous les installateurs électriciens : en leur offrant des cadeaux festifs et facilement accessibles, cette opération vise à favoriser la vente au comptoir. Objectif : générer du trafic dans les agences des distributeurs qui relaient l'opération.

L'étiquette PassCourant

© Courant

Fondée en 1953, près d'Oyonnax (la plastics valley française) par Émile Courant, la société familiale indépendante Courant est dirigée aujourd'hui par **Alain Courant** avec **Virginie Courant**, manager opérationnel, et **Christophe Vivien**, directeur général adjoint. Elle produit des gaines et tubes annelés, ainsi que des grillages, soit 24 gammes de produits et quelque 600 références standards. *« Nous fabriquons tous nos produits à Manziat et à Saint-Nizier, dans l'Ain, mais aussi nos moyens de production,* nous confie **Alain Cottar**, son directeur marketing/communication, *c'est la société Corelco (située également à Manziat), du groupe Courant, qui fabrique nos extrudeuses. »* Les produits Courant sont distribués aux installateurs via les distributeurs de matériels électriques, de travaux publics et de sanitaire/chauffage.

Alain Cottar

La fidélisation des installateurs

Comment déclencher le « ré-flex des pros » (en référence à la gaine Flexpro +), réflexe d'adhésion par les installateurs électriciens à la marque Courant ? *« Toutes nos actions auprès des installateurs visent à les inciter à acheter la gaine Courant et à les récompenser pour leur choix »*, répond Alain Cottar. L'an passé, grâce à une nouvelle étude du packaging et de la présentation, Courant avait rendu ses produits beaucoup plus visibles dans les points de vente. *« Depuis le 1er mars 2014, nous avons lancé une vaste opération de fidélisation baptisée PassCourant,* poursuit Alain Cottar, *son principe est simple : achetez, collectez, gagnez. Sur chaque produit se trouve apposée une étiquette portant des points. Un code à usage unique est imprimé au verso de la languette. Il suffit de saisir ce code sur le site www.passcourant.fr pour bénéficier des points gagnés avec l'achat de produits Courant et avoir accès à une boutique renfermant plus de 1 000 références de cadeaux festifs classés par thèmes (des tee-shirts et des casquettes, des produits d'art de la table, des vins de Mâcon, du champagne, des produits high-tech, des voyages, jusqu'au scooter)... Bref, tout pour que l'installateur puisse se faire plaisir en s'offrant des cadeaux facilement accessibles. »* Il y a ainsi des produits à 20 points (Prefilco, Faciloflex, TPGLISS), des produits à 50 points (Flexpro +, Flexichoc, IRL), des produits à 100 points (Flexaray +, Prefilzen +,Facilofil).

Moyens mis en œuvre pour PassCourant : une brochure de huit pages pour expliquer l'action de fidélisation auprès des distributeurs, un document de cinq volets destiné aux installateurs, des affiches, un mailing à 10 000 sociétés d'installation électrique. D'autres outils rehaussent la signalétique dans les points de vente : des stop-rayons sur les racks Flexpro + (le produit vedette de Courant), des bandeaux, des fanions de cinq mètres à suspendre dans l'agence.

Alain Cottar précise : *« En adhérant à cette action, l'installateur est immédjatement crédité de 200 points et peut participer aussitôt à un tirage spécial Coupe du monde qui aura lieu au mois de juin prochain pour gagner un écran plat full HD, un PC hybride ou une caméra sportive. Il est également informé de toutes les futures opérations de promotion. »* En somme, l'inscription de l'installateur lui donne immédiatement accès à la boutique cadeaux, mais aussi un accès facilité à l'information Courant, à une animation régulière et, dans un second temps, un accès à des services « privilèges ». Comment s'inscrire ? Il suffit de se rendre sur le site PassCourant (ou sur la version mobile du site développée pour faciliter la saisie des codes uniques sur le terrain ou le chantier), de remplir le coupon lettre T et de le renvoyer pour une ouverture du compte client par Courant ou encore de rencontrer le commercial Courant qui effectuera bien volontiers les procédures d'inscription. L'action promotionnelle va se poursuivre durant trois ans. ■

Jean-Claude Festinger

La maîtrise complète de la Supply Chain

Avec 140 personnes, Courant (société certifiée ISO 9001) a réalisé un chiffre d'affaires de 38,60 M€ en 2013. Se positionnant dans une démarche de développement durable, l'entreprise conçoit et fabrique des produits innovants à valeur ajoutée sur 34 lignes situées dans ses deux usines du département de l'Ain, l'une à Manziat (près de Mâcon), l'autre à Saint-Nizier-le-Bouchoux. Elles offrent une capacité de production de 180 000 kilomètres et de 12 000 tonnes de gaines annelées par an. Courant est seul sur le marché à proposer la gaine plate, de forme oblongue (Faciloflex et Facilofil), spécialement étudiée pour respecter les contraintes de la RT 2012. Il est aussi seul à proposer une gaine anti-rayonnement électrique, le Flexaray + et Prefilzen +. À noter enfin que l'entreprise vient de déployer son nouveau site : www.courant.fr.